

Tasa general de ganancia en la economía argentina (1993-2006). Metodología y estimación

Mariano Lanza y Francisco Aristimuño

23, 24 y 25 de Agosto de 2012 - Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Buenos Aires
Ciudad Autónoma de Buenos Aires | Argentina

Tasa general de ganancia en la economía argentina (1993-2006). Metodología y estimación.

Mariano Lanza* y Francisco Aristimuño**

Resumen

En el presente trabajo se estima la tasa de ganancia sobre el stock de capital productivo para la economía argentina en el período 1993-2006. Para ello se utilizaron series a precios corrientes, que a diferencia de las estimaciones existentes calculadas a precios constantes permite contemplar los efectos sobre la rentabilidad de los movimientos en los precios relativos.

Los resultados obtenidos confirman diferencias significativas con las estimaciones basadas en series a precios constantes. Estas no sólo se refieren al nivel de la tasa de ganancia obtenida, sino también a la dirección de cambio de la misma.

Por último, los resultados obtenidos permiten abordar las discusiones teóricas referentes a las crisis, no sólo en lo relacionado a las posiciones entre las crisis de realización o valorización, sino también, sobre la idea comúnmente sostenida de que la caída de la tasa de ganancia antecede a las crisis.

* Docente e investigador de la Universidad Nacional de Rìo Negro (mlanza@unrn.edu.ar)

** Docente e investigador de la Universidad Nacional de Rio Negro (faristimuno@unrn.edu.ar)

I- Introducción

En el presente trabajo se propone estimar la evolución de la tasa general de ganancia para la economía argentina en el período 1993-2006 mediante la metodología utilizada por Duménil y Lévi (2007, pp. 45), pero sobre la base de series valuadas a precios corrientes, entendiendo que mediante dichas series es posible arribar con mayor precisión a lo acontecido sobre la tasa de ganancia.

En economía política y en particular en la economía crítica, la evolución de la tasa general de ganancia constituye un elemento central en el desenvolvimiento del sistema económico por el impacto que produce en la acumulación. Sin embargo, estimar la tasa general de ganancia, tomando las categorías analíticas del análisis marxista, no es tarea sencilla. Ello se debe, tanto a la dificultad encerrada en el famoso problema de la transformación de valores a precios de producción, como a la no correspondencia entre los datos necesarios para calcularla y las estadísticas disponibles del Sistema de Cuentas Nacionales.

Estas dificultades provocan que no sean numerosas las publicaciones dedicadas a estimar la tasa general de ganancia, y menos aún para la economía argentina en períodos recientes. El aporte de Michelena Gabriel (2009)[1] y *Manzanelli Pablo (2010)*[2] es de indudable valor y subsana la prácticamente inexistencia de dichas estimaciones.

Sin embargo, dichas estimaciones fueron realizadas utilizando series a valores monetarios constantes, las cuales permiten mitigar el efecto de la inflación midiendo únicamente los movimientos en las variables reales. Pero, al realizar este tratamiento se deja de tener en cuenta los efectos sobre la tasa general de ganancia que producen los cambios en los precios relativos. Es nuestro objetivo mostrar cómo la evolución de dicha tasa general puede ser considerablemente distinta dependiendo de si las estimación se efectúan teniendo en cuenta las series a precios corrientes o a precios contantes. Entre estas dos, es evidente que lo relevante para el capitalista, y para la acumulación del sistema, es la tasa que se obtiene según los precios de cada momento,es decir, a precios corrientes.

Si bien Michelena justifica la utilización de series a valores constantes mediante el agrumento de que *"cálculos similares para la tasa de ganancia de la economía de Estados Unidos han arrojado desviaciones pequeñas entre ambos indicadores" Michelena, 2009, p. 89)*, entendemos que estas similutudes obedecen a lo que se denomina un *problema de muestra*, dadas las características específicas y temporales de la economía norteamericana. Pero dicha similitud no es extrapolable a todas las economías y para todos los períodos.

---

[1] Estimó la tasa de ganacia en Argentina para el período 1960-2007.

[2] Estimó la tasa de ganancia en Argentina para el período 1993-2006.

Estimar la tasa general de ganancia sólo en base a la evolución de las variables reales hace perder de vista el carácter fuertemente redistributivo que ejerce la evolución diferencial de los precios, tanto entre las fracciones del capital, como entre la relación capital-trabajo. La incidencia de ello tiende a ser significativa en economías donde es norma común, tanto la devaluacion de la moneda como la puja distributiva vía precios.

Es conocido el incremento que se produce en la tasa de plusvalía ante una devaluación de la moneda. La cual implica una transferencia de ingresos del trabajador al capitalista, con lo cual es habitual considerar que la devaluación conduce a una mayor tasa de ganancia. Pero si tomamos la teoría marxista, la evolución de la tasa de ganancia no depende sólo de la tasa de plusvalía, sino tambien de las fluctuaciones en la composición orgánica del capital y la velocidad de rotación del capital. En economías subdesarrolladas como la Argentina, donde una importante proporción de sus medios de producción procede de la importación, la devaluación de la moneda no sólo hace caer el salario real (y elevar la tasa de plusvalía), sino también incrementa el precio relativo de los bienes de capital, que en términos de valor, equivale a un aumento en la composición orgánica del capital. Por tal, la consideración de una relación directa entre la devaluación y el incremento en la tasa de ganacia es al menos apresurada, ya que la dirección y mangitud de cambio en la tasa de ganacia no puede determinarse a priori y depnenderá de cómo se modifiquen todos los factores de los que depende.

¿Puede ser mayor el efecto que provoca el incremento en la composición orgánica del capital del que genera el aumento en la tasa de plusvalía? Marx fue muy claro en el Capítulo XIII del Libro III de El Capital, cuando desarrolló la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. Incrementos suscesivos y contantes en la composición orgánica del capital necesitan incrementos sucesivos e incrementales en la tasa de pusvalía. Si la devaluación produce incrementos en la composicón orgánica del capital, entonces es plausible que sean necesarios fuertes y marcados incrementos en la tasa de plusvalía para que la tasa de ganancia se mantenga. De modo que el efecto total sobre la tasa de ganancia dependerá tanto de la magnitud del cambio de ambos factores, como de los valores inicales de donde se parte.

En el presente trabajo se plantea estimar la evolución de la tasa general de ganancia para el período 1993-2006, período para el cual existen series sobre el Stock de Capital de la economía. El período de estimación abarca tanto una parte importante del período de convertibilidad (1991-2001), como los primeros años de la post-convertibilidad, aspecto que permitirá apreciar las similitudes y/o diferencias entre esos períodos.

II- Metodología para estimar la Tasa de Ganancia

Tal como fue comentado en el acápite anterior, el cálculo de la tasa de ganancia, utilizando las herramientas analíticas del análisis marxista no es tarea sencilla esencialmente por dos motivos. El primero se debe a que este análisis se basa en el uso de categorías de valor, las cuales no son observables y por ende mucho menos medibles por el sistema de cuentas nacionales. En segundo lugar, aún haciendo caso omiso de la primer dificultad y tomando las categorías mercantiles en reemplazo de los valores, el Sistema de Cuentas Nacionales no brinda la información necesaria para completar dicha aproximación. Estos inconvenientes, que pretendemos desarrollar a lo largo del texto, fueron ya resaltados tanto a nivel nacional como Internacional (Manzanelli, 2010. Michelena, 2009. Shaikh, 1983. Duménill y Lévy, 2002). Por tal, se hace necesario recurrir a una serie de transformaciones que nos llevan a una *pseudo* tasa de ganancia que es la *tasa de ganancia sobre el stock de capital fijo*.

En el análisis marxista, la tasa de ganancia de una economía está definida como:

$$Tg = P/(C + v) \qquad (1)$$

Donde:

$Tg = Tasadegannacia$

$P = Plusvalía$

$C = capitalconstante(fijoycirculante)$

$v = capitalvariableovalordelafuerzadetrabajo$

Como ya dijimos, el principal inconveniente que tenemos para calcular dicha tasa de ganancia se produce al realizar el traspaso de valores a variables monetarias. Es sabido que para el conjunto de la economía, el total de plusvalía producida guarda una relación directa al total de beneficios (e impuestos), con lo cual, podemos sustituir estos conceptos en el cálculo de la tasa de ganancia, que ahora llamaremos tasa de ganancia a partir de valores monetarios (Tgm).

El capital constante implica la totalidad de los medios de producción (capital fijo) y los insumos y materias primas (capital circulante) utilizados en el proceso productivo y medidos en términos de valor, es decir, en tiempo de trabajo socialmente necesario para producir dichos bienes. En el Sistema de Cuentas Nacionales disponemos únicamente de series estimadas del Stock del Capital Fijo, que representa el valor monetario de lo que en la teoría marxista se denomina Capital Fijo, pero no se dispone de los datos referentes al valor monetario de los insumos utilizados en el proceso productivo, es decir, no se disponen de datos sobre el capital circulante.

Por otro lado, el capital variable (v) está definido como la cantidad de trabajo socialmente necesario para reproducir la misma fuerza de trabajo empleada en el proceso productivo. Esto

último lo podemos aproximar a través de los ingresos percibidos por los trabajadores (asalariados y no asalariados). Ahora bien, es sabido que el capital variable, entendido como una parte del capital total que el capitalista debe poner a disposición del trabajador, como un adelanto, no es exactamente la totalidad de salarios pagados, ya que hay que tener en cuenta la cantidad de veces que rota el salario dentro del período de circulación del capital (D-M-D'). Por carencia de datos disponibles respecto a la velocidad de circulación del capital, no es posible estimar, en términos monetarios, el concepto de capital variable (v).

Así, estas insuficiencias nos conducen a calcular la tasa de ganancia sólo sobre el stock de capital fijo, alejándonos de la tasa de ganancia tal como es definida en el análisis marxista, que en términos de valor sería la siguiente:

$$Tg = P/CF$$

La expresión anterior en términos monetarios estaría representada mediante la siguiente relación:

$$TG_m = G/K$$

Donde: $Tg_m = Tasadegannaciasobreelstockdelcapitalfijo(apartirdevaloresmonetarios)$

$$G = Ganacia$$

$$K = StockdeCapitalfijo$$

Diversos autores han estimado esta tasa de ganancia medida en términos de valores monetarios, utilizando la metodología expuesta por Glyn A., Hughes A., Lipietz A. y Singh A. (1991), que, con algunas pequeñas modificaciones brevemente representamos por la siguiente expresión:

$$TG_m = G/K = (YN/K) * (G/YN) \qquad (1)$$

Donde:

YN/K = relación producto neto-capital

G/YN= participación de las ganancias en el producto neto (o cuota de ganancia)

Por la expresión (1), puede verse que la tasa de ganancia sobre el valor del stock de capital, medida en términos monetarios, puede expresarse como el producto de la relación producto neto-capital y la participación de las ganancias en el producto neto o *cuota de ganancia*.

Ahora bien, si partimos del concepto del PIB, calculado a precios de mercado, podemos decir que:

$PIB_{pm} = G + W + A$ *(2)*

$PIN_{pm} = G + W = YN_{pm}$ *(3)*

donde:

$G = GanaciasNetas, antesdelpagodeimpuestosalaproducción(netosdesubsidios)$

$W = masasalarial(asalariadosynoasalariadosdelsectorprivado)$

$A = Amortizaciones$

$YN_{pm} = IngresoNeto$

Si a la relación (3) se la divide en ambos miembros por YN, se llega a

$1 = G/YN + W/YN$ *(4)*

Despejando el primer término del segundo miembro de (4), se llega a:

$G/YN = 1 - W/YN$ *(5)*

La expresión (5), segundo término de la relación (1), denominada *cuota de ganancia* (Duménil y Lèvy, 2007, pp 45), señala la participación de las ganancias sobre el total de riqueza generada en la economía. Y como puede verse, dicha participación es la complementaria de la participación que tiene la retribución al trabajo (asalariado y no asalariado).

Otra cuestión a señalar es que aquí ha tomado únicamente la remuneración al trabajo en el ámbito del sector privado, es decir, desestimando los salarios abonados por el sector público. Dicha determinación se enmarca en el objetivo de medir el excedente neto que se genera en la producción, comprendiendo que las extracciones que realiza el estado, y los nuevos destinos que da a esos fondos, pertenecen a una esfera secundaria donde el objetivo no es la generación de plusvalor. (Ver Gill, 2002, Cap 12)

Es así que las distintas cargas económicas que el estado impone a la producción para la financiación de su actividad terminan siendo extracciones sobre la masa de plusvalor generada inicialmente en la actividad privada. El destino de dichas extracciones no es de interés a los fines de nuestra indagación ya que no llevan a engrosar la masa de plusvalor dada la naturaleza improductiva (en términos marxistas) del trabajo público.

En concordancia con esto último también se ajustaron las series del Stock de Capital Fijo a los fines de considerar únicamente el Stock de Capital perteneciente al sector privado productor. Éste último ajuste se hace necesario a los fines de no sub-estimar la tasa de ganancia realizada por el capital privado.

En esta primer aproximación y como ya fue enunciado, se buscó medir la tasa de

ganancia bruta (antes del pago de impuestos), la cual surge de la diferencia entre lo generado y lo remunerado al trabajo productivo (ecuación 3). Somos conscientes que dentro de esa ganancia se mezclan las ganancias efectivas del capitalista (lo que retiene) con lo que luego le será extraído por el Estado. Sin embargo, al igual que Michelena, consideramos que dicha tasa *"es muy útil para realizar un análisis estructural de la economía, ya que las variaciones en la tasa de rentabilidad estarán influidas principalmente por los cambios en la distribución del ingreso y en las variables técnicas que afectan a la producción"* (Michelena, 2009, pp.90), a lo que nosotros agregamos también, los cambios en los precios relativos.[3]

Por otro lado, como:

$$W = w * L \qquad (6)$$

donde

$w = Salariohorariopromedioenelsectorprivado$

$L = Horastrabajadasenelsectorprivado$

Sustituyendo (6) en (5), se obtiene:

$$G/YN = [1 - (w * L/YN)] \qquad (7)$$

Re-ordenando la expresión anterior, se llega a:

$$G/YN = [1 - w/(YN/L)] \qquad (7')$$

Por último, sustituyendo (7') en (1), se llega a :

$$TG_m = G/K = (YN/K) * [1 - w/(YN/L)] \qquad (8)$$

Así, por la relación (8), puede verse que tasa de ganancia sobre el stock del capital fijo, depende de: la relación producto neto-capital (YN/K), la tasa de salario horario (w) y la productividad laboral (YN/L). La relación de la tasa de ganancia es positiva con respecto el producto neto-capital y la productividad laboral, mientras que posee una relación inversa con el salario horario. De esta manera podemos ver que cuanto mayor sea el producto neto en relación a un acervo de capital fijo, mayor será la tasa de ganancia. Tendremos un efecto cualitativamente idéntico si el trabajo se vuelve más productivo a un mismo salario real (aumento de la tasa de explotación). Y se produce un efecto inverso si el salario real se incremente sin ser acompañado por su productividad. Es lógico esperar que tanto la magnitud como la dirección del cambio dependan de la tensión que surge de estas fuerzas que la condicionan.

---

[3] En algún abordaje futuro se intentará estimar la tasa de rentabilidad efectivamente percibida por el capitalista, utilizando una metodología similar a la aquí expuesta.

Habiendo presentado en forma sintética la forma de cálculo de la tasa de ganancia sobre el stock de capital fijo, debemos ahora resaltar nuevamente que se utilizarán las series valuadas a precios corrientes en conformidad con los argumentos esgrimidos.

III- Estimación de la Tasa de Ganancia

Conforme lo planteado en el apartado anterior, en el cuadro I se presentan los resultados de las estimaciones realizadas y se confecciona un índice de evolución de la misma con base 1993 igual a 100.[4] [5] Del cual podemos apreciar diversos aspectos.

En primer lugar, se observa que en los primeros años de la convertibilidad (1993-1997), la tasa de ganancia presentó una marcada tendencia a incrementarse. Tomando el índice de evolución de la tasa de ganancia con base 1993 igual a 100, puede apreciase que en el año 1997 se alcanza el nivel máximo de 128. Este comportamiento se debe al efecto que genera en la misma el incremento en la cuota de ganancia, al tiempo que la relación producto neto-capital se mantuvo relativamente estable, aunque con algunas oscilaciones. El incremento en la cuota de ganancia puede explicarse a partir de que la mayor productividad horaria laboral no fue correspondida con aumentos salariales, produciéndose en consecuencia una mayor tasa de explotación. Resulta llamativo también que en el período de la crisis del tequila (1994-1994), la tasa de ganancia sólo produjo una amesetamiento, pero no se redujo.

Cuadro I: Tasa de Ganancia (TGm)

Año	TGm	Variación % (*)	Indice de Evolución de la TGm (1993=100)
1993	40,48%	-	100,0
1994	46,12%	13,95%	113,9
1995	46,21%	0,19%	114,2
1996	48,85%	5,70%	120,7
1997	51,79%	6,04%	128,0
1998	47,73%	-7,85%	117,9

[4] Ver anexo I para ver más detalles en cómo fueron calculadas cada una de las series.

[5] En el anexo II pueden encontrarse las series y relaciones básicas que permiten estimar la tasa de ganancia conforme la ecuación (8) antes explicitada.

1999	44,47%	-6,82%	109,9
2000	46,27%	4,03%	114,3
2001	45,71%	-1,21%	112,9
2002	31,98%	-30,04%	79,0
2003	37,88%	18,48%	93,6
2004	38,55%	1,77%	95,2
2005	40,59%	5,29%	100,3
2006	41,43%	2,08%	102,4

Fuente: Elaboración Propia

(*) Respecto del año imnediatamente anterior.

En el año 1997 se presenta un punto de inflexión para el período de convertibilidad, ya que el período 1998-1999 muestra una caída del orden del 14% (7,3% anual acumulativo). Esta caída es consecuencia principalmente de una caída en la relación YN/K, manteniéndose relativamente estable la cuota de ganancia.

Para los últimos años de la convertibilidad (2000-2001) resulta llamativo observar que conforme se fue agudizando la depresión iniciada a fines del año 1998 hasta transformarse en una crisis, la tasa de ganancia no mostró una caída.

Hacia el año 2002, producto del estallido de la crisis y la mega devaluación realizada, se observa cómo la tasa de ganancia se desploma, llegando el índice a un valor del 79 puntos, es

decir, la tasa de ganancia se redujo un 30% en un año. En dicha caída se conjugaron dos movimientos contrapuestos. Por un lado, se produjo un fuerte incremento en la cuota de ganancia del orden del 13,6 %, producto del carácter fuertemente regresivo de la devaluación, que transfiere ingresos del trabajo hacia el capital. Por otro lado, la devaluación impactó negativamente en la relación producto neto-capital (YN/K) provocando una caída del 38,4%. Esto último se puede explicar observando que una porción significativa del stock de capital proviene del exterior[6], con lo cual sus precios se ajustan conforme se devalúa, apreciándose por sobre los bienes internos. Dicho movimiento podemos verlo con claridad comparando el índice de precios implícitos del ingreso neto por un lado y del stock de capital por el otro.

Cuadro II: Indices de precios Implícitos del Ingreso Neto y del Stock de Capital Fijo

Año	IPI (YN)	Var %	IPI (K)	Var %
1999	1,0312		1,0044	
2000	1,0472	1,55%	0,9506	-5,36%
2001	1,0344	-1,22%	0,8983	-5,50%
2002	1,3115	26,79%	1,6808	87,11%
2003	1,4591	11,25%	1,7863	6,28%
2004	1,5882	8,85%	1,9424	8,74%
2005	1,7383	9,45%	2,0954	7,88%
2006	1,9794	13,87%	2,3521	12,25%

Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC.

Aquí vemos que a partir de 1999 y hasta la devaluación del 2001 el ingreso neto mostró poco movimiento de precios mientras que el stock de capital muestra una moderada deflación. Sin embargo, tras la devaluación el segundo se incrementa dramáticamente (un 87,11%) en tanto el YN lo sigue cualitativamente, pero en un orden significativamente menor (variación de 26,79%). Las consecuencias de dicho movimiento sobre el primer término de la relación (8) son inconfundibles.

El efecto total en la tasa de ganancia es asimilable a lo que Duményl y Lévy denominaron *"trayectorias al modo de Marx"* (Duményl y Lévy, 2002, pp 60), que representa una situación donde la cuota de ganancia se eleva a expensas de una menor relación producto-capital que, en el contexto en el que lo mencionan los autores, se produce cuando el progreso tecnológico se vuelve "caro".

[6] En el período 1993-2011 el 51% del Equipo Durable de Prodcción de la IBIF proviendne de la importación (sobre las series a valores corrientes- INDEC).

Lo recién dicho no implica que el costo de la crisis no haya recaído en el sector trabajador a partir de la caída del salario real y la fuerte transferencia de ingresos que se produjo del trabajo hacia el capital, como puede apreciarse en el fuerte incremento de la cuota de ganancia (o caída de la cuota de salarios). Lo que se pretende resaltar es que esta fuerte transferencia de ingresos que se produjo no alcanzó a compensar el efecto negativo que presentó en la tasa de ganancia el encarecimiento de los bienes de capital. Este resultado también permite confirmarr que no es posible comprender qué sucede con la tasa de ganancia observando sólo lo sucedido en la distribución.

La caída de la tasa de ganancia en el año 2002 se contrapone a las estimaciones realizadas en otros trabajos, cuyas tasas de ganancia están estimadas a partir de valores contantes, tales como las realizadas por Manzanelli (2010) y Michellena (2009). De este modo, puede verse que si en el cálculo de la tasa de ganancia se tiene en cuenta las variaciones en los precios relativos que se producen en la economía, se llega a resultados contrarios. Por lo expuesto en la introducción, es evidente que cuando se estima la tasa de ganancia se intenta medir el rendimiento que presenta el capital en el año en cuestión, con lo cual, lo relevante es hacerlo a los precios de dicho año, aspecto que también fue contemplado y oportunamente justificado por Michelena (2009, p.89).

En el período 2003-2006, luego de la megadevaluación, se produce una recuperación en la tasa de ganancia, aunque el nivel máximo alcanzado se sitúa aún por debajo del valor medio alcanzado en la convertibilidad. Este crecimiento se produce principalmente por el incremento en la relación producto neto-capital a la cual contribuyeron tanto los precios, como la evolución de las variables reales. Permitiendo a su vez evidenciar una de las causas de la aceleración de la actividad, y luego de la acumulación y el empleo en el período 2003-2006**.** Asimismo, se destaca que aún presentándose una fuerte recuperación del empleo, existe una fuerte reticencia de la cuota de ganancia a retroceder.

Por un lado, tras la primer sacudida de la devaluación, el tipo de cambio se estabilizó en valores menores a los alcanzados en 2002 llevando a una relación entre precios locales e importados menos dispar. Y por ende amainando el crecimiento vía precios de la relación producto-capital. Esto queda plasmado en el cuadro II, donde podemos ver las variaciones de ambos índices para el período 2003-2006. La variación promedio del IPI(YN) asciende a 10,86%, mientras que la variación promedio del IPI(K) sólo alcanza el 8,79%, hecho que contrasta con el fuerte salto que da en 2002.

Por otro lado y observando las variables reales, puede verse que en este período el incremento del producto neto es más grande que el acontecido sobre el Stock de Capital fijo. En el Gráfico II vemos cómo la tasa de variación del ingreso neto cae fuertemente con la devaluación pero rápidamente se recupera alcanzando niveles significativamente superiores a

los del stock de capital. Mostrando este último un dinamismo interesante sólo hacia fines del período analizado.



Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC.

Este comportamiento puede comprenderse si se toma en cuenta la fuerte recuperación de la producción industrial acontecida a partir de mediados del 2002, la cual fue lograda, en un inicio, mediante la utilización productiva del capital ocioso generado en Argentina como consecuencia de la re-estructuración socio-productiva llevada adelante a partir de 1976, y que tendría su broche final en la Convertibilidad de los 90´(al respecto ver Kosackoff, 2009).

IV- Acumulación, Crisis y Tasa de Ganancia

Por último, de las estimaciones surgen dos aspectos que entendemos es importante abordar, aunque someramente, a los fines de incentivar la discusión teórica en relación al rol que cumple la tasa de ganancia en el desenvolvimiento de la economía. Estos son: i) que la crisis producida en la convertibilidad no fue anticipada por una fuerte y sistemática caída de la tasa de ganancia; ii) la tasa de ganancia en el período de post-convertibilidad (hasta el 2006) cayó, en términos medios, respecto a la validada en el período de valorización financiara de la convertibilidad, pero el dinamismo en el producto, la inversión y el empleo se acentuaron.

El primer punto nos lleva a analizar y discutir las interesantes y controvertidas explicaciones de las *crisis*. Es sabido que en la tradición del análisis marxista no hay una única opinión sobre las causas de las crisis. Están aquellos que identificaron como causas de las crisis las dificultades de realización provocadas por las desproporcionalidades que se generan entre

los sectores, mientras que otros situaron a las causas de las crisis en la dificultad de valorización del capital o en la tendencia a la baja de la tasa de ganancia.

Las crisis de desproporcionalidad hacen referencia principalmente a que "*los capitalistas pueden hallarse incapacitados para vender las mercancías en sus valores"* (Sweezy Paul, 1942, pp 159), por ende, tienden a centrar el análisis en el mercado, el subconsumo, la deficiencia de la demanda efectiva y/o la inherente tendencia del sistema hacia un crecimiento desigual entre los sectores productivos. Estos enfoques sitúan su análisis en el plano de la circulación y/o distribución.[7]

Las explicaciones de las crisis por las dificultades en la valoración del capital o caída en la tasa de ganancia, ponen el acento en identificar aquellos factores que inciden en la evolución de la tasa de ganancia, es decir, en los cambios que se producen en la tasa de plusvalía, la composición orgánica del capital y la velocidad de rotación del capital, situando el análisis en el plano de la producción.[8]

Pero en estas dos visiones existe un punto en común referente a que *en última instancia, las crisis se producen* ante *la imposibilidad de validar la tasa de ganancia establecida*, es decir, el problema fundamental radica en la dificultad de valorización del capital[9]. De ello resulta que la tasa de ganancia sigue siendo el motor del sistema económico y un elemento central para comprender su dinamismo.[10]

La *imposibilidad de validar la tasa de ganancia* puede manifestarse algunas veces en forma directa, es decir, sobre una caída en la tasa de ganancia, caso en el cual la caída de la tasa de ganancia antecede a lo que sucede en la acumulación y el dinamismo del sistema. Pero otras veces, cuando la crisis se *manifiesta* como un problema de realización, la evolución de la tasa de ganancia no anticipa necesariamente el desenvolvimiento del sistema económico, y éste es el punto que nos interesa destacar sobre lo sucedido en la economía argentina al

[7] Representados por los denominados marxistas legales rusos, tales como Mijail Tugán-Baranowsky, Sergei Bulgákov. Esta carácterística también puede verse en Valdimir Lenin, Nikolai Bujarin y Hilferding y los defensores de las tesis subconsumistas, que retomando las posiciones de Sismondi y Maltus, están representados por el movimiento de los Narodniki, Karl Kautsky y Rosa Luxemburg, entre otros.

[8] Representados principalmente por Henryk Grossman, Paul Mattick y Maurice Dobb, entre otros.

[9] Intrpretación simlar, aunque con diferencias, a la planteada por Louis Gill , que sobre las crisis considera que *"su causa última es la dificultad de valorización del capital o la escasez de la plusvalía que se expresa en una tendencia a la baja de la tasa de ganancia"* (Gill Louis, 2002 , 543). Aquí se defiende que no necesariamente se produce una crisis por una tendencia decreciente de la tasa de ganancia, pero sí por la imposibilidad de valorización del capital. Claro está, esta interpretación no niega la existencia de la caída tendencial de la tasa de ganancia.

[10] Sobre el debate de las crisis véase a Rosdolosky (1968), Sweezy (1942), Mattick (1974) y Gill (2002).

producirse la crisis del modelo de Convertibilidad.

Por las estimaciones realizadas, entendemos que la crisis no fue provocada inicialmente por una caída en la tasa de ganancia. La crisis se *manifestó* como un problema de mercado, vinculado al desajuste que se produjo en la Balanza de Pagos (Schvarzer y Tavonanska, 2008) y asimilable a un desequilibrio entre sectores, entre lo interno y lo externo. Pero mientras no se *manifestó* esa restricción, la tasa de ganancia no declinó. De hecho, entendemos que el ingreso de capitales procedentes del exterior, dado los arreglos normativos de la convertibilidad, cumplieron la función de permitir y sostener la validación de la tasa de ganancia, aunque en forma transitoria, artificial e insostenible. De allí que la tasa de ganancia no anticipó la crisis, aunque la causa última de ésta haya sido la imposibilidad de validarla.

El segundo aspecto vinculado a cómo puede explicarse que luego de la devaluación de la moneda y la menor tasa general de ganancia el sistema económico haya presentado una fuerte acumulación, destacamos que nuestras estimaciones se refieren a la tasa general de ganancia, pero nada dice sobe las diferencias que se presentan entre diferentes fracciones del capital o sectores productivos, tema que escapa a los objetivos del presente trabajo.[11]

Es lógico esperar que la devaluación de la moneda posea un impacto diferencial en la tasa de ganancia de cada sector. De modo que las explicaciones pertinentes al resultado de las estimaciones realizadas, deberán encontrarse en el análisis del impacto que provocó la política antes mencionada en la tasa de ganancia de cada sector, teniendo presente el peso relativo de cada uno de éstos en el total de la economía.

Asimismo, si bien el nivel de la tasa de ganancia en la post-convertibilidad se redujo en términos relativos al prevaleciente en la convertibilidad, debe resaltarse, tal como ya se ha mencionado, que en la post-convertibilidad (2002-2006) la evolución de la tasa de ganancia fue creciente.

V- Conclusiones

Este trabajo fue realizado con la clara intención de aportar a la muy relevante discusión acerca de la estimación de la tasa de ganancia en Argentina y las consecuencias que la misma tiene en el proceso de acumulación. Tema que, a pesar de su importancia fue muy poco abordado a la fecha, principalmente por las dificultades metodológicas que implica.

En este sentido se buscó brindar una alternativa que permitiera medir la tasa general de

[11] Para ver un anàlisis al respecto ver Kosackoff, 2009.

ganancia en términos de los precios en los que dicha tasa se realiza, comprendiendo que es ésta última la de mayor interés para comprender los distintos acontecimientos en el proceso de acumulación del capital.

Efectivamente como resultado de las estimaciones realizadas puede verse que el movimiento de la tasa general de ganancia, medida en valores corrientes, es bien distinta de aquella valuada a valores constantes (Manzanelli, 2010; Michelena, 2009). La omisión de los efectos en la rentabilidad generados por la variación de precios relativos parece derivar en la sobre valoración del componente distributivo de la tasa (cuota de ganancia), quitándole importancia a las fuertes variaciones que se producen en la relación producto neto-capital.

Esto último tiene consecuencias especialmente significativas a la hora de interpretar el efecto de la mega-devaluación producida a finales del 2001 sobre la tasa general de ganancia y su posterior comportamiento en un entorno marcado por la puja distributiva vía precios (inflación). Ambas implican una re-estructuración de los precios relativos que lleva a modificar la rentabilidad de los sectores y la estructura productiva de la economía.

Las estimaciones aquí realizadas demuestran que, en una economía particular, no se trata de un juego de suma cero, es decir, lo que pierde un sector es compensado por lo que gana otro en la misma medida. El re-acomodamiento generado por la crisis devino en una reconfiguración de la tasa de ganancia y a un nivel menor que el del período de la convertibilidad. Ello permitió relajar las contradicciones entre lo interno y externo que presentaba el período anterior, reflejada en las crecientes necesidades de endeudamiento externo como medio para validar la tasa de ganancia establecida.

Por último, la acumulación y el empleo en el período post-devaluación han seguido el sendero de mejoras marcado por las nuevas condiciones para la reproducción del capital, las cuales se aprecian en la tendencia creciente de la tasa de ganancia en el período 2003-2006, producto del incremento de la relación producto neto-capital y una caída, en menor magnitud porcentual, de la cuota de ganancia.

Bibliografía

Aglietta, Michel (1979). *Regulación y Crisis del Capitalismo*. Sexta edición en Español, 1999. Ed. Siglo XXI. México.

Basualdo Eduardo (2006): *Sistema político y modelo de acumulación. Tres ensayos sobre la Argentina actual*. Ed. Atuel. Buenos Aires.

Duménil, Gérard y Lévy Dominique (2007). *"Crisis y Salida de la Crisis: Orden y Desorden Neoliberal"*. FCE. México.

Gill, Lois (2002): *Fundamentos y Límites del Capitalismo*. Editorial Trotta. Madrid.

Glyn A., Hughes A., Lipietz A. y Singh A. (1991): The rise and fall of the golden age, en Marglin S. y Schorr J. (1991): *The golden age of capitalism. Reinterpreting the postwar experience*, Clarendon Press, Oxford.

Graña J. M. y Kennedy D. (2008): *Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Documento de Trabajo Nº 12, CEPED, UBA.*

Kosacoff, Bernardo (2009): *Marchas y contramarchas de la industria Argentina (1958-2008)*. Boletín Techint.

Mandel, Ernest (1986): *Las Ondas Largas del Desarrollo Capitalista*. Siglo XXI. España.

Manzanelli, Pablo (2010): *Evolución y dinámica de la tasa de ganancia en la Argentina reciente*. Revista Realidad Económica Nº 256, pp 29-61, Argentina.

Marx, Karl (1867). *"El Capital. Crítica de la Economía Política". Libro Primero: El proceso de producción del capital.* Editorial Siglo XXI. España.

----- (1885). *"El Capital. Crítica de la Economía Política". Tomo II (Tercera edición – (1999.). FCE. México.*

----- (1894). "El Capital. Crítica de la Economía Política". Tomo III(Segunda edición – 1959.). FCE. México.

Mattick, Paul (1974): *Crisis y teoría de la Crisis*. Ed. Penísnula (1977), Barcelona.

Michelena, Gabriel (2009): *La evolución de la tasa de Ganancia en la Argentina (1960-2007): caída y recuperación.* Revista Realidad Económica Nº 248, pp 83-106, Argentina.

Peralta Ramos, Mónica (2007): *La economía política argentina:poder y clases sociales (1930-2006)*. FCE. Buenos Aires.

Rosdolosky, Roman (1968): *Génesis y estructura de "El Capital" de Marx*. Ed. SXXI, México.

Shaikh, Anwar (1983): *Tasa decreciente de ganancia y crisis económica de la Estados Unidos*. En Revista Realidad Económica Nº 138, pp 119-148, Argentina.

Shaikh ,Anwar (1983): La crisis de las economías capitalistas. En Revista Realidad Económica Nº 140, pp 6-19, Argentina.

Schvarzer Jorge y Tavonanska Andrés (2008): *Modelos macroeconómicos en la Argentina: del "stop and go" al "go and crush"* . Documento de trabajo Nº 15. CEPSA., UBA.

Sweezy Paul M. (1942): *Teoría del desarrollo Capitalista.* 2º Edición en español (2007). Editorial Hacer. Barcelona.

AnexoI: Metodológico y Fuentes

Aquí nos proponemos desarrollar las fuentes y abordajes que fueron necesarios a los fines de estimar cada uno de los elementos presentados en la metodología de estimación de la tasa general de ganancia sobre el capital fijo a precios corrientes.

Se abordará de a uno cada elemento en la expresión de la tasa de ganancia presentada anteriormente en el acápite dedicado a describir la metodología utilizada. Para ello, primero recordemos dicha expresión:

$$TG_m = G/K = (YN/K) * [1 - w/(YN/L)] \qquad (8)$$

Dentro del primer término de la relación tenemos el Ingreso neto a precios corrientes (YN) y el stock de capital fijo a precios corrientes (K). Para el segundo, el INDEC a partir de 1993 presentó estimaciones del Stock de Capital fijo a precios corrientes (también están disponibles las series a precios de 1993), serie que fue desafortunadamente interrumpida en el 2006. Siendo éste el principal motivo que nos lleva a circunscribir nuestro estudio al período 1993-2006. Para tomar sólo el stock de Capital Fijo perteneciente a la actividad productiva privada, se descontó el Stock de Capital público y dentro del privado el perteneciente a la construcción residencial.

Para estimar el Ingreso neto, ausente en el sistema de cuentas nacionales, se aplicó una metodología idéntica a la sugerida por Manzanelli (2010). Dada la definición del PIB y el YN presentes en las relaciones (2) y (3), se restó al primero la amortización del capital para así llegar al segundo. Sin embargo la amortización es, a su vez, un dato faltante por lo cual se hace necesaria una aproximación.

Tomando las series del stock de capital se calculó la inversión neta de cada período (NKcorr), la cual surge como la diferencia entre el stock de capital de un período con el inmediatamente anterior. Claro que al tomar las series del Stock de Capital a precios corrientes la diferencia no puede realizarse directamente, sino se estaría sobrevaluando dicha Inversión en períodos de alta inflación. Para sortear dicho inconveniente se optó por tomar la variación del Stock de capital a precios constantes (NKcons) y multiplicarla por el Indice de precios implícitos del Stock de Capital, lo cual permite actualizar dicha variación a precios de 1993 a los precios del nuevo período.

$$NK_{cons} = (K_{cons}(t) - K_{cons}(t-1)) y NK_{corr} = NK_{cons} * IPI_K$$

donde:

$$NK_{cons} = Variación del stock de capital fijo a precios constantes$$

$$K_t = stock de capital a finales del período t a precios constantes$$

$K_{(t-1)} = stockdecapitalafinalesdelperíodo(t-1)aprecios constantes$

$NK_{corr} = Variacióndelstockdecapitalfijoajustadaavalorescorrientes$

$IPI_K = IndicedepreciosimplicitosdelStockdeCapital.$

Entonces se calculó la amortización haciendo la diferencia entre la Inversión Bruta interna fija a precios corrientes (IBIF) y la Inversión neta recién calculada (NKcorr). Tomando las series de IBIF a valores corrientes publicadas por el INDEC para el período 1993-2006.

$$Am_{corr} = IBIF_{corr} - NK_{corr}$$

Donde:

$Am_{corr} = Amortizaciónajustadaavalorescorrientes$

$IBIF_{corr} = InversiónBrutaInternaFijaaprecioscorrientes$

Una vez alcanzada la amortización referente a cada período basta aplicar la definición de ingreso neto enunciada más arriba.

$$YN_{corr} = PIB_{corr} - Am = PIB_{corr} - (IBIF_{corr} - NK_{corr})$$
$$= PIB_{corr} - IBIF_{corr} + NK_{corr}$$

Así queda definido el primer término de la ecuación (8), la relación producto-capital. Pasando al segundo término que representa la participación de los beneficios dentro del producto generado en el período. Dentro de este segundo término tenemos el salario horario (w), nuevamente el ingreso neto (YN) y la cantidad de horas trabajadas en el período (L). Siendo que el ingreso neto ya fue desarrollado nos concentraremos en el salario horario y la cantidad de horas trabajadas. Reescribiendo el segundo término:

$$1 - w/(YN/L) = 1 - (w * L/YN) = 1 - (MS/YN) = B/YN$$

Donde:

$w = Salariohorariopromedioenelsectorprivadoavalorescorrientes$

$YN = Ingresonetoavalorescorrientes$

$L = Cantidaddehorastrabajadasenelsectorprivado$

$MS = MasaSalarialenelSectorPrivadoavalorescorrientes$

$B = BeneficiosBrutosavalorescorrientes$

Para calcular el salario horario se utilizaron los datos provenientes de las series de Generación del Ingreso (CGI) e Insumos de Mano de Obra (IMO) para el sector privado que publica el INDEC, donde el salario horario resulta del cociente entre la masa salarial total y la cantidad total de horas trabajadas. Los motivos por los cuales se tomó únicamente los datos

provenientes del sector privado ya fueron explicitados en el acápite donde se expuso la metodología de cálculo. Se consideró a la masa salarial como la suma de la Retribución Total al Trabajo (RTT) y los Ingresos Mixtos Brutos (IMB) de la CGI, valuada a precios corrientes.

Por último, al tomar la Masa salarial como la suma entre la RTT y los IMB no es preciso utilizar la cantidad de horas trabajadas publicadas por el CGI, ya que estas hacen referencia únicamente al trabajo asalariado contenido dentro del RTT. Por lo cual se hizo necesario realizar un ajuste por el trabajo por cuenta propia. Para ello recurrimos a las estimaciones realizadas en el CEPED (DT12 – Graña y Kennedy 2008) sobre la tasa de asalarización vigente en cada año, la cual mide el porcentaje de asalariados sobre el total de ocupados en la economía. Siendo el total de horas trabajadas en el sector privado el cociente entre los datos presentados por la CGI y la mencionada tasa.

Las **fuentes** de datos utilizadas para realizar las estimaciones son las siguientes:

• Secretaría de Política Económica del Ministerio de Economía y Finanzas de la Nación, en las publicaciones de Información Económica al Día, en los apartados correspondientes a: Nivel de Actividad, Empleo e Ingresos y Precio.

• El Ministerio de Trabajo y Seguridad Social en las series de empleo del Boletín del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

• INDEC: Cuenta Generación del Ingreso (CGI), Insumos de Mano de Obra del sector privado y Series del Stock de Capital a precios constantes y corrientes.

• Serie de Tasa de Asalarización de Graña J. M. y Kennedy D. (2008): *Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006*. Documento de Trabajo Nº 12, CEPED, UBA.

Anexo II: Series Estimadas

Valores monetarios a precios corrientes (en millones de pesos)

Año	YN	W	B	K	L	W ($ por hora)	Wr (*) ($ por hora)
1993	209.523	113.413	96.110	237.441	26.647	4,26	4,26
1994	227.916	111.505	116.411	252.389	25.835	4,32	4,17
1995	227.794	106.548	121.246	262.383	24.148	4,41	4,15
1996	237.058	104.505	132.553	271.374	23.821	4,39	4,11
1997	257.960	109.821	148.139	286.016	25.574	4,29	4,03
1998	261.858	114.513	147.345	308.724	26.416	4,33	4,12
1999	249.142	113.142	136.001	305.812	26.184	4,32	4,19
2000	248.032	111.576	136.456	294.943	25.972	4,30	4,10
2001	235.820	107.657	128.162	280.404	25.223	4,27	4,13
2002	264.578	101.178	163.401	511.026	22.538	4,49	3,42
2003	327.052	120.075	206.976	546.355	25.910	4,63	3,18
2004	383.049	149.588	233.461	605.554	27.740	5,39	3,40
2005	460.592	184.740	275.851	679.573	28.775	6,42	3,69
2006	569.559	236.137	333.422	804.693	29.912	7,89	3,99

Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC.

(*) Wr= salario real deflactado por el índice de precios implicito del ingreso neto (estimaciones propias).

Relaciones relevantes sobre la tasa de ganancia

Año	YN/K	w	YN/L	Cuota de Salario	Cuota de Ganancia
1993	0,882	4,26	7,8629	0,5413	0,4587
1994	0,903	4,32	8,8219	0,4892	0,5108
1995	0,868	4,41	9,4333	0,4677	0,5323
1996	0,874	4,39	9,9515	0,4408	0,5592
1997	0,902	4,29	10,0868	0,4257	0,5743
1998	0,848	4,33	9,9129	0,4373	0,5627
1999	0,815	4,32	9,5149	0,4541	0,5459
2000	0,841	4,30	9,5500	0,4498	0,5502
2001	0,841	4,27	9,3492	0,4565	0,5435
2002	0,518	4,49	11,7393	0,3824	0,6176
2003	0,599	4,63	12,6226	0,3671	0,6329
2004	0,633	5,39	13,8084	0,3905	0,6095
2005	0,678	6,42	16,0065	0,4011	0,5989
2006	0,708	7,89	19,0414	0,4146	0,5854

Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC.